

4674 クレスコ

根元 浩幸 (ネモト ヒロユキ)

株式会社クレスコ 代表取締役社長 執行役員

先端技術への積極的取組み、品質管理により顧客に訴求する

◆2017年3月期第3四半期決算概要

第3四半期累計期間の実績は、前年比では売上高は増収で、営業利益は減益である。ただ、対前年の減益率は縮小している。今期は第1四半期に出遅れた子会社、部門があり、そのリカバリーが完全とはいかず、持ち直してはいるものの増収減益となった。今期の通期見通しは良好で、当初発表した業績予想、期末配当予想は据え置いている。

第3四半期のトピックスである。1点目は子会社の製品が採用された事例である。新宿駅にできた大きなバスターミナルのバスタ新宿で、子会社「アイオス」の製品「バイ・ザ・ウェイ®」が採用された。これはETCを高速道路以外で活用するもので、まだ料金決済の活用に規制があるため、高速道路以外での活用が進んでいない。バスタ新宿では、バスの認識、ゲートの制御、在線管理にETCを使って制御することに、「バイ・ザ・ウェイ®」が採用された。駐車場とかいろいろ活用できるところはこれから出てくると思うが、まだ規制等の問題がある。

2点目は、1月の「第1回ロボデックス ロボット開発・活用展」において、“人の顔を覚えるロボット”の開発を支援した。ロボットはまだ実証実験が多く、NEC様が受注した「いばらきロボット実証試験・実用化支援事業」を支援した。ソフトバンク様のPepperとNEC様が持っている顔認証のエンジンを組み合わせ、さらに、クラウドを使って連携するというもの。PepperがAさんの顔を認証して、会場の別の所にいるPepperに伝えてAさんを認識する実験。ビジネスといってもスモールビジネスで、実証実験はまだ多いという段階である。

◆2017年3月期第3四半期決算のポイント

売上高は224億74百万円で、前年同期比106.6%。営業利益は19億19百万円で、同98.4%と減益である。

セグメント別売上高を見ると、ソフトウェア開発事業の金融・保険分野が同105.0%、公共・サービス分野が同107.7%、流通・その他の分野が同106.5%と伸びている。組込み型ソフトウェア開発事業の通信システム分野が同60.7%と落ちているが、ここ3~4年の傾向であり、スマホの開発が収束しているため。カーエレクトロニクス分野が同111.7%、情報家電等・その他の分野が同129.5%と増えている。

財政状態はあまり変化していない。自己資本比率が若干上がっている。

IT業界の概況は、お客様の投資意欲は非常に高い。新しい技術がかなり出てきており、お客様はかなり興味を示している。当社としては、開発体制の強化(人材育成、人材確保等)、品質管理、グループ間連携に注力して、また、先端技術に積極的に取り組み、ビジネスを進めていく。

単体の事業概況を業種別に見ると、金融はメガバンク、生命保険向けのシステムが好調ではあるが、お客様の投資抑制の傾向が若干出てきている。昨年のマイナス金利の影響で、今まで100お金をかけようとしていたのが、70とか80でやって欲しいという傾向が少し出てきている。しかし、まだ伸びている状況ではある。公共・サービスでは物流、旅行、人材サービスが非常に活況である。オリジナルサービスは、AWSベースのクラウドソリューションの「クレーージュ」、ファイル共有や高速データ転送の「インテリジェントフォルダ」、Watson関連のビジネスはかなり立

ち上がってきており、来年度も伸びると見ている。特に Watson は相当伸びると見ており、新しいソリューションのメニューを出していこうと思っている。IoT のプラットフォーム「KEYAKI」はまだ種まき状態である。ロボットを簡単に制御するツールの「まるロボ」もまだ種まき状態である。Pepper も仕事はあるがまだ小粒で、本格的にということまではいっていない。あと組込みは、カーエレクトロニクスや、カメラやテレビなどのデジタル情報家電が非常に活況である。

子会社は、第 1 四半期で出遅れた「クレスコイーソリューション」、「アイオス」の 2 社がまだ少し苦戦状況で、営業力強化、構造改革を進めている。「クレスコワイヤレス」は苦戦していたが、今は利益を出せる状況になっている。「クレスコ九州」、「クレスコ北陸」も順調で計画通りである。「クレスコ上海(正式名称:科礼斯軟件(上海))」は昨年 9 月でビジネスは終了し、クローリング手続中である。「シースリー」は重電系の仕事をしており、非常に良い。「クリエイティブジャパン」はネットワークの仕事をしており、非常に好調で、全体数字に貢献している。大阪で Web デザインの仕事をしている「メディア・マジック」は下半期には状況が良くなっている。昨年 9 月に M&A した会社である「エヌシステム」は、クレスコ本体と一緒に仕事をする事でシナジー効果が出始めている。

損益計算書は、売上高は 6.6%アップで、売上総利益は昨年とほぼ変わらないが営業利益を落としている。増床やシステム更改などに、多少投資していることもあり少し落としているが、そもそも前年同期がかなりよかった。

セグメント別利益は、案件によって大きな差異はない。ある一定以上の利益率が取れないと原則的に受注しない。戦略的に赤字でも受注する場合はあるが、原則的には一定以上の利益率を取れる仕事を受注しているのでセグメント分野によって差はない。

受注状況は、受注高は好調に推移しており、受注残はかなり積み上がっている。ここ 3~4 年上がっている状況である。どちらかというと、取れた仕事をどうやってやるかというリソースの問題が課題になってきている。

◆今後の見通しと成長戦略

2017 年 3 月期の業績予想であるが、見通しは良好である。期初に出遅れはあったが見通しが良好ということで、当初発表した予想値を据え置いている。目指しているのは、売上、利益を 2 桁成長させることだが、現況では売上が公表値 108.1%には若干届かないと感じている。

配当は、10 年位前から単体の経常利益を基に、特別損益を零とした場合に算出される当期純利益の 40%相当とする方針に基づいて配当する。

今後の経営環境は、企業の業績が非常に好調なので、IT 投資、いわゆる攻めの IT 経営が当面継続し、新しい技術、AI、ロボット、IoT が加速するのではないかとみている。新しい技術は実証実験が多く、これからもっと出てくるだろうとみている。

今後の事業展開は、新しい技術を含めた“技術と品質”で、完成品をしっかりと作り上げること、これを強化し、磨いていくこと。先端技術に積極的に取り組んでお客様に訴求していくことを、徹底的にやっていきたい。

最後に当社のオリジナル製品で、「技術研究所」で作っていた「KEYAKI」という IoT プラットフォームの説明をする。スマートフォン、センサー、ウェアラブル機器、Beacon、マイクロサーバーなどからいろいろなデータを吸い上げ、吸い上げた大量のデータをコンピューターリソースを安く使うことができるクラウドに上げ、クラウド上でそのデータを蓄積する仕掛けを「KEYAKI」は持っている。世の中には大掛かりなものから、こういうライトなものまで沢山のソフトウェアが出ている。使われ方として、動線分析、例えば Beacon を色々なエリアに設置し、人が通過したことを検知し、人がどのような動きをするかをデータで取り、分析するために使われる。現在、某ガス会社のショールームで実証実験をしている。かなり大きなショールームで、来場者に Beacon を渡して、どういう所を、どういうふうに戻っているのかを分析している。今までは、何となくこのエリアは人が混雑して、滞留時間が長い、このエリアは空いている、この辺はあまり人が行っていないという感覚的なものが、データが取れて明確になったことで喜ばれている。他の使われ方には、近くに来た人に情報を配信したり、サイネージに表示する等があるが、まだ当社では、実証実験が

多い。お客様にとっては実証実験はしたが、本格的に導入すると投資対効果が見え辛いことが課題になっており、お客様は状況を判断している状態。これからはIoTがもっと広がるので、当社は知見を深めていきたい。

◆質疑応答◆

上期の説明会で、受注高が伸びている一方で、IT投資が減速しているというネガティブ発言があった。第3四半期は、受注高が若干マイナスになっている一方で、見通しは良好という強いコメントをしている。受注高と環境認識の捉え方を知りたい。また、上期からIT投資動向が好転している場合は、どのような理由が考えられるのかを知りたい。

IT投資の動向は、一番規模が大きい金融分野が、前期と比較して若干落ちている。大きな要因は2つあり、大型プロジェクトの収束とマイナス金利。予算は100だったが、実際は70と減っている。一番の大口の金融分野の状況を見て、上期は減速していると話した。一方で、金融分野以外は好調で、新しいことをやる必要性があり、IT投資がついて回る。かなり思い切ったIT投資があることを実感している。インダストリーによって、まだら模様がある。

(前質問の続き)計画については、もしかすると少し足りないとの説明だったが、通期予想は据え置かれているので、最後まで頑張るとのことだと思うが、利益はハードルが高くなっているため、利益を計画に近づけるためにどうされるのか。受注残はあるので、今後どのように積み上げて、コスト削減の余地はあるのか教えて欲しい。

当社は駆け込みでモノを売ることは難しい業種で、売上を上げて利益を出す。利幅は大きく変わらないので、基本的には売上を積み上げる。現状、第4四半期はかなり積み上っているため、いいところまで行かろうとみており、悲観はしていない。逆に、第4四半期の積み上げが、来年度の第1四半期に繋がるため、今かなり必死に頑張っている。特にコスト削減はしていないが、間接費、販管費予算のセービングは多少している。

(前質問の続き)大型プロジェクトの収束はメガバンクを指すか。

当社では、カード会社、生命保険会社、銀行の3つを指す。

(前質問の続き)銀行の案件は統合ではなく、その他の分野と聞いているが、規模は大きいのか。

それなりに大きい。最終工程に入っており、ENDは延びているが、ピークは過ぎている。保険の案件は1月にサービスインしており、あとは保守。金融分野では、大きい3つの案件が終わりかけている。

上期に発生した不採算案件の現状を知りたい。

単体で数千万円の赤字が出たプロジェクトがあった。12月末までに納品が完了しており、今は全く影響はない。何故そのようなことが発生したのか？今後発生させないためにどうすればいいのか？の振り返りを社内で行っている。

金融分野で中堅ソフトウェア会社を見ると、大型統合案件に参入している会社は売上が10~20%減少している。クレスコはYoY(Year On Year)で5%プラス。減収している他社とクレスコの違いは何か。

同業社長から話を聞いて分析している。ベンダー経由の案件とユーザー直接(ユーザー子会社直を含む)の案件があり、ユーザー直接(ユーザー子会社直を含む)が多いため、あまり影響を受けていない。本当に大きな案件は大手ベンダーの下で2次請けするが、そのような案件は多くない。その違い。

(前質問の続き)12月の日銀短観を見ると、銀行のソフトウェア投資額がFY2016は前年比16%増という統計が出ている。16%を消化するのは、ソフトウェア業界の供給制約から見ると難しいと見ており、FY2017に持ち越されるのではと考えている。クレスコは直請けが多いから売上高が堅調ということだが、日銀短観のソフトウェアが増えると、直請けとベンダー経由のどちらが恩恵を受けるのか。

営業努力を自分達で直接できる直請けの方が良いと思う。一番の恩恵を受けるのは、クラウドだと思う。安く、早く、コンピューターリソースを買う必要なく、利用料だけ払えばよい。当社も社内システムをクラウド上に作っている。クラウドが30~40%伸びるのではないかと感じる。

(平成29年2月17日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

https://www.cresco.co.jp/redirect/ir/29_3q_setumei_ppt.html